

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#87

Madame,
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

QUOI DIRE LORS D'UNE VISITE ?

**En Discutant Avec Les Acheteurs Ou
Avec Le Courtier Des Acheteurs**

Les Vendeurs Se Placent Dans Une Situation Précaire

Les vendeurs peuvent se mettre les deux pieds dans les plats

Lorsqu'un courtier vient visiter votre maison avec ses clients acheteurs, il serait sage que les vendeurs quittent la maison s'ils en sont capables ou bien qu'ils s'abstiennent de toute discussion avec les acheteurs potentiels ou leur courtier.

Lorsqu'un vendeur me fait part qu'il préférerait ne pas avoir de boîte à clé, ça m'effraie. Non pas parce que le fait de ne pas avoir de boîte à clé signifie moins de visiteurs, ce qui est d'ailleurs le cas, mais parce que je pense aux problèmes qui m'attendent. Les vendeurs qui jasant avec les acheteurs ou avec le courtier des acheteurs signifient presque toujours qu'il y aura des problèmes.

Les vendeurs sont susceptibles de donner des informations compromettantes. Les courtiers des acheteurs sont formés pour recueillir de l'information et de l'utiliser au détriment du vendeur. Le courtier des acheteurs n'est généralement pas autorisé à parler au vendeur d'une manière qui pourrait être considéré comme contraire à l'éthique ou comme une ingérence. Cependant, une toute petite question à première vue banale pourrait requérir une réponse compliquée, dont certains aspects pourraient nuire au vendeur.

Qu'elle attitude les vendeurs devraient-ils adoptée lorsqu'on les questionne ?

Les vendeurs ne réalisent pas qu'ils peuvent échapper une information qui pourrait leurs nuire. Ils veulent être amicaux, instructif et utile. Je pourrais leur dire de se taire, mais ils n'aiment pas ce faire dire cela. Je leur suggère de dire: **«S'il vous plaît discuter avec mon agent»**, c'est une bonne façon d'éviter de répondre à une question spécifique qui a peut-être l'air banale mais dont la réponse commande une information qu'on ne doit pas donner. Ils peuvent également laisser savoir aux acheteurs et à leur courtier, qu'ils ne veulent pas

être impolis, mais que leur courtier leur a conseillé de ne pas répondre aux questions, et de s'adresser à lui pour obtenir les bonnes réponses.

Voici quelques exemples de sujets qu'un vendeur devrait s'abstenir de discuter avec les acheteurs ou leur courtier

• Depuis combien de temps habitez-vous ici?

Si vous avez vécu dans la maison pendant quelques années, les acheteurs pourraient penser que vous vendez, parce que la maison n'est pas comme vous pensiez qu'elle serait quand vous l'avez achetée, il y a peut-être quelque chose qui ne va pas. Si vous avez habité la maison pendant une longue période, les acheteurs pensent que vous avez beaucoup d'équité et que vous pourriez vous accommoder d'un prix de vente beaucoup plus bas.

• Combien d'offres avez-vous reçu?

Si vous avez reçu beaucoup d'offres et que votre maison n'est pas vendue, les acheteurs vont se demander s'il y a quelque chose d'irrégulier. Si vous n'avez pas reçu d'offres, ils penseront que vous avez surévalué le prix demandé. Vous ne gagnez rien en répondant à ce genre de question.

• Quel a été votre meilleure offre?

Hé, si vous ne le demandez pas personne ne vous le dira. C'est l'idée qui se cache derrière cette question. Parfois, elle se glisse si vite que le vendeur répondra sans s'en rendre compte. Vous ne voulez jamais dévoiler votre jeu.

• De combien de temps avez-vous besoin pour déménager?

Si vous dites à l'acheteur que votre femme a été transférée dans une autre province et que vous auriez aimé vendre le mois dernier, vous indiquez à l'acheteur que vous êtes désespéré. Dans un cas semblable, vous vous exposez à recevoir une offre ridicule, ce qu'on appelle un "lowball offer".

• Où avez-vous l'intention de vous installer?

Si vous déménagez dans un quartier où les maisons sont moins dispendieuses, les acheteurs pensent qu'ils n'ont pas à payer votre prix demandé, puisque ça va vous coûter moins chère. Si vous déménagez dans un quartier où les maisons sont plus dispendieuses, les acheteurs pourraient ne pas faire d'offre, craignant qu'elle soit insuffisante pour les besoins qu'ils pensent que vous avez.

• Pourquoi vendez-vous?

Si vous répondez à cette question, c'est comme si vous écriviez sur votre front : faites-moi une offre ridicule "lowball offer". Même si vous plaisantez à ce sujet en leur disant que c'est pour faire une tonne d'argent ça peut se retourner contre vous. Les acheteurs et leur courtier vont vous juger sur la réponse à cette question et vont essayer d'utiliser l'information contre vous. Il suffit de ne pas y répondre.

• Vos voisins sont-ils corrects?

Les gens jugent facilement, ne leur donner pas une raison d'éliminer votre maison de leur liste. S'ils veulent connaître les voisins, laissez-les parler aux voisins, sans intervenir. Sauf si il y a un fait important à propos de vos voisins qui serait une raison de ne pas acheter, ne parlez donc pas de vos voisins. Si vous dites qu'ils sont merveilleux et que plus tard les acheteurs croient que vous leurs avez fait une fausse déclaration, ils pourraient vous poursuivre en justice. N'oubliez pas que vous ne connaissez pas les acheteurs, vous ne savez pas avec qui vous faites affaire soyez donc discrets.

• Votre hypothèque est de combien?

Que vous avez une hypothèque, et qu'elle est la balance de votre prêt hypothécaire, n'est vraiment pas de leurs affaires. A moins que le solde du prêt hypothécaire transforme votre vente en une vente à découvert (short sale), ce n'est pas un renseignement important pour les acheteurs, ni une information pertinente à la transaction actuelle.

• Quel genre de réparations avez-vous fait à la maison?

La déclaration du vendeur que vous devez compléter devrait suffire comme informations à donner sur la condition de la maison. Il n'y a aucune raison d'en discuter avant une offre. Souvent les vendeurs déclarent que les réparations ont coûtées plus chères que ce qu'elles ont réellement coutées. Dans de nombreux cas, le coût d'une réparation n'ajoute pas beaucoup à la valeur de la maison. Vous ne voulez quand même pas que l'acheteur se demande si votre maison n'est pas en train de s'effondrer.

Ne vous mettez pas les pieds dans les plats


Voilà pourquoi les vendeurs ne devraient pas être à la maison quand un acheteur vient la visiter. Non seulement l'absence des vendeurs permet l'intimité aux acheteurs pendant leur visite mais leur accorde aussi le temps de considérer la maison comme étant la leur – ce qu'ils ne peuvent pas faire si les vendeurs sont présents - mais ça empêche les acheteurs de parler aux vendeurs. Ça empêche également le courtier des acheteurs de parler aux vendeurs.

Laissez le soin à votre courtier de parler au courtier des acheteurs. C'est une des raisons pour laquelle vous l'avez embauché, c'est pour vous représenter. Laissez votre courtier faire son travail, et vous serez beaucoup plus heureux lors de la clôture de la transaction.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : info@info-immobilier-rive-nord.com Tél : (438) 404-9606

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : info@info-immobilier-rive-nord.com et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD